

Конкурентный анализ предприятия ООО «АСД- техника»



Выполнил:

Студент ВШУБ, **5** курс, ВВП-1

Бабаев Р.В.

МИНСК **2019**

ООО «АСД-техника»

Производство оборудования для смешения и дозации полиуретанов, силиконов, эпоксидов и других полимерных композиций



ООО «АСД-техника»

Опытный коллектив

Компания «АСД-техника» имеет многолетний опыт исследований, разработки технологий и производства оборудования в области дозации, смешения и изготовления изделий из полиуретана, пенополиуретана, силикона, пеносиликона, и эпоксидных смол.

Индивидуальный подход к заказам

Вы получаете комплексный подход к решению ваших задач, работая с нами. Мы подберём сырьё под вашу продукцию, разработаем технологию производства, выпустим опытную партии изделий, изготовим оборудование, разработаем технологию серийного изготовления и внедрим на вашем производстве.

Собственное производство

Мы обладаем собственной производственной базой, конструкторским бюро, сборочными цехами, испытательной лабораторией, складом готовой продукции и круглосуточным сервисным центром.

Качество

Производимое компанией «АСД-техника» оборудование выпускается по международным стандартам и соответствует требованиям технических регламентов Таможенного союза.



Более

420

реализованных
проектов по всему СНГ

17

лет опыта
производства
высокотехнологичного
оборудования

Более

3000

тонн компонентов
перерабатывается на
наших машинах в год

Более

325

компаний выбрали
машины нашего
производства

Основные производители схожего оборудования:

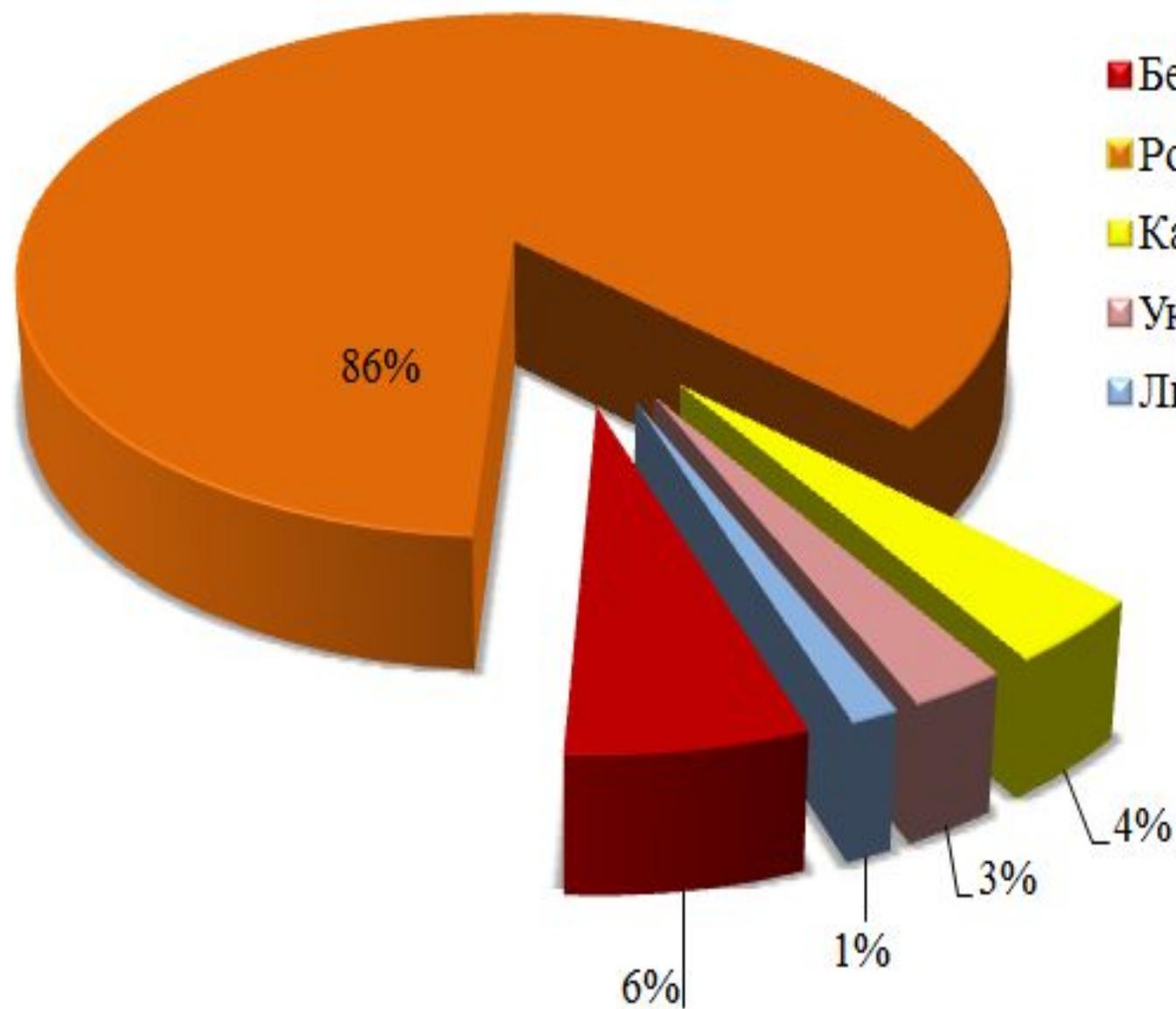
1. CANNON (Италия).
2. ЗОНДЕРХОФ (Германия).
3. Rampf (Германия).
4. RMPA (Италия)
5. Desma (Германия)
6. Huberts (Германия)
7. D-Former (Россия)
8. A2Z (Китай)
9. OSV (Украина)
10. PuMa (Тайвань)
11. Lianshi (Китай)
12. EFD (Нидерланды)
13. GIEBLER (Германия) и др

Основные отрасли производства, где используется оборудование «АСД-техника»

Основных отрасли-потребители:

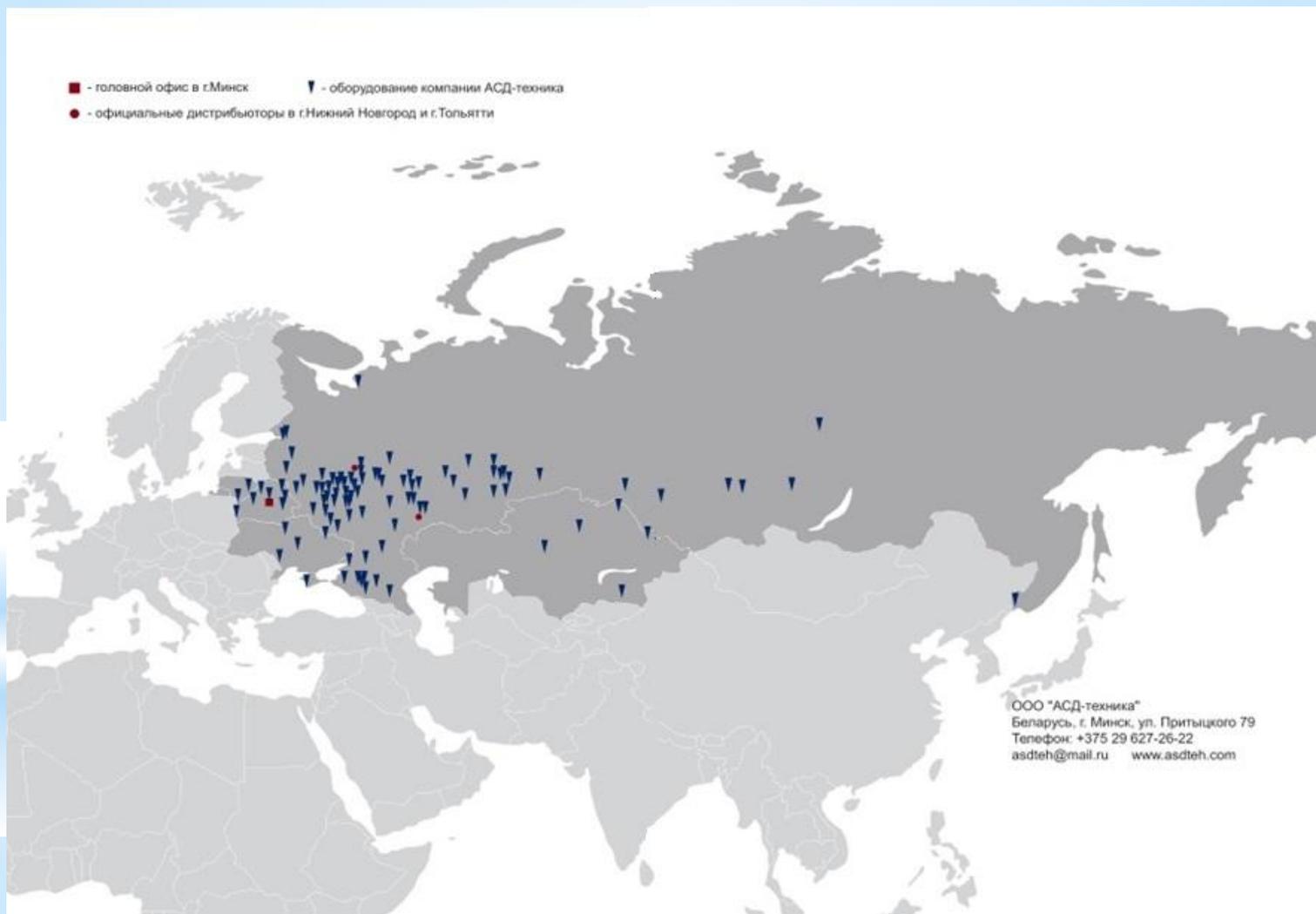
- Светотехника*
- Электротехника*
- Электроника*
- Автомобилестроение*
- Судостроение, самолетостроение*
- Производство фильтров*
- Производство клееного бруса*
- Производство изделий из композитов*
- Производство износостойких изделий*

Производство лазеров и др.

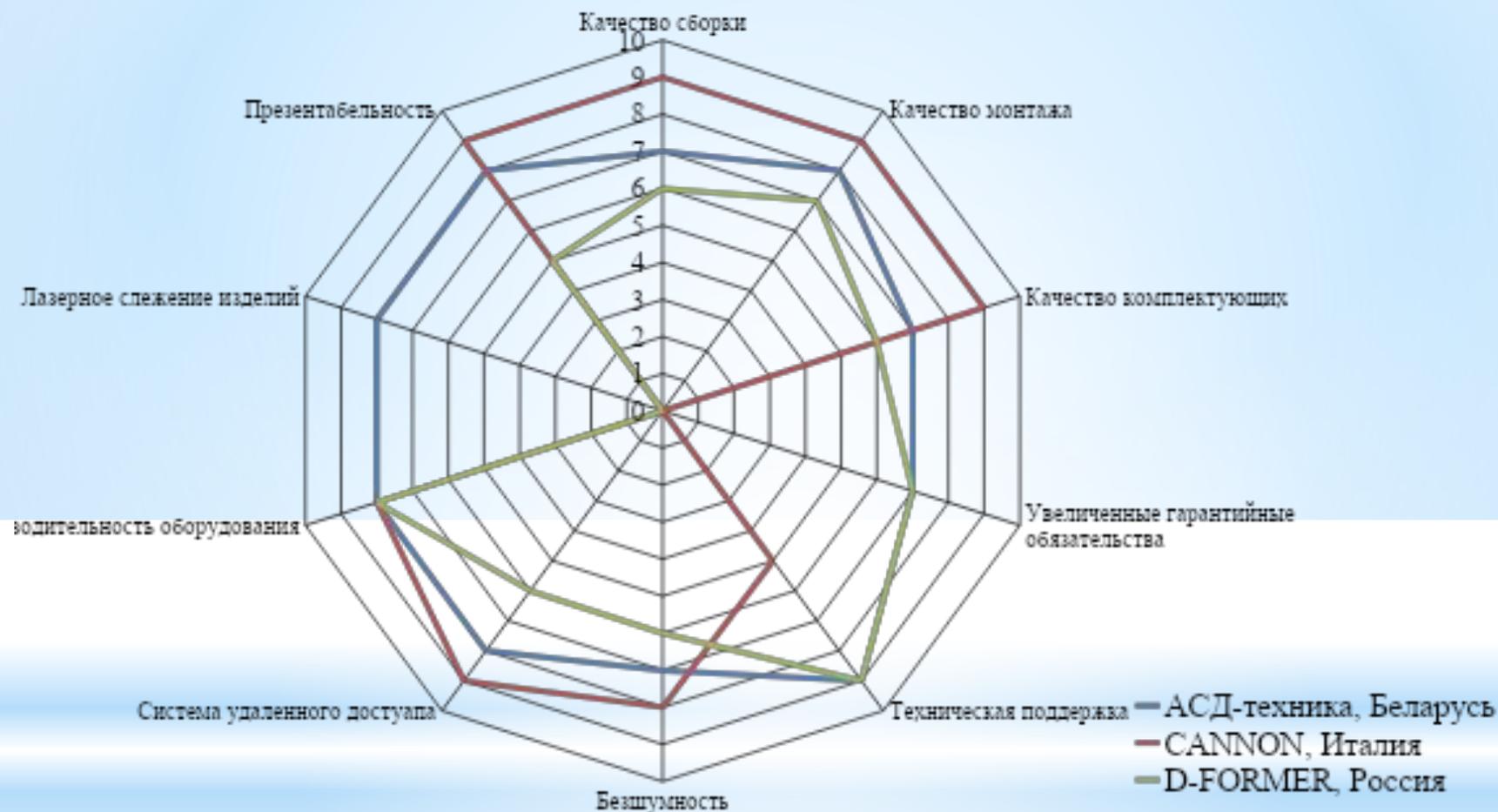


- Беларусь
- Российская Федерация
- Казахстан
- Украина
- Литва

Распределение оборудования на карте стран таможенного союза



Секторограмма сравнения оборудования



5 сил Портера

	Новые игроки	
	барьеры для входа на рынок: <ul style="list-style-type: none">- сложность изготовления оборудования, значительные капиталовложения- программа импортозамещения на основном рынке сбыта- требуется наличие высококвалифицированных кадров	
Сила поставщиков	Конкурентная борьба в отрасли	Сила потребителей
<ul style="list-style-type: none">- преимущественная работа по предоплате;- зависимость от цен на материалы;- Повышение цен на сырье, отсутствие в РБ поставщиков необходимого сырья.	<ul style="list-style-type: none">- не полное использование всех мощностей;- поддержка гос. предприятий;- Небольшое количество конкурентов в связи со сложностью изготовления оборудования	<ul style="list-style-type: none">- преобладание ценового фактора;- большие отсрочки по платежам;- высокое качество оборудования;- гарантийные обязательства и техническая поддержка
	Продукты-заменители	
	<ul style="list-style-type: none">- отсутствие продуктов заменителей, каждое оборудование для Заказчика - индивидуальная разработка.	

SWOT - анализ

ООО «АСД-техника»	Возможности (O) Совершенствование менеджмента; Расширение производства; Большой рынок потребителей; Развитие рынка конечного потребления; Повышение требований к качеству товара; Оживление сектора производства; Нарращивание (резерв) объемов производства; Увеличение спроса на продукцию; Совершенствование технологии производства, применение современных технологий и высокоэффективного оборудования; Развитие дополнительных сервисов и отделов технической поддержки;	Угрозы (T) Изменение правил ввоза сырья; Рост налогов и пошлин; Сбои в поставках материалов; Изменение государственных программ ; Зависимость от поставок комплектующих; Угроза проникновения иностранных фирм; Общеэкономический спад; Рост цен на сырье и энергоносители; Снижение стоимости продукции; Противодействие клиентов: снижение цен, разработка новых продуктов.
	Сильные стороны (S) Наличие квалифицированного рабочего персонала и высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия; Высокий контроль качества; Достаточная известность; Сложившийся имидж у потребителей продукции; Доступный уровень цен; Поддержка государства; Высококвалифицированная Техническая поддержка 24/7, наличие сервисного отдела. Увеличение сфер использования оборудования	Мероприятия (S-O) -выход на новые рынки, разработка новых технологий и соответствующего оборудования, благодаря высокой квалификации персонала; - контроль качества, . - укрепление позиций на существующих рынках возможно вследствие роста оборотных средств; -достаточная известность и качество продукции будет способствовать выходу на новые рынки;
Слабые стороны (W) Недостатки в рекламной политике; Старение кадров; Проблемы поставки сырья; Высокая зависимость от клиентов и поставщиков комплектующих; Слабая маркетинговая политика, и как следствие неритмичность и непредсказуемость получения заказов.	Мероприятия (W-O) - Поиск новых поставщиков сырья и комплектующих - Привлекательная реклама для клиентов, организация рекламных мероприятий, демонстрация работы оборудования по каналам сайта и посредством youtube.com -Получение демонстра-ционных образцов для демонстрации клиентам -Увеличение количества дистрибьюторов.	Мероприятия (W-T) - появление новых конкурентов и высокий уровень цен ухудшит конкурентную позицию; - неблагоприятная политика государства может привести к ухудшению конкурентной позиции; Появление сбоев в снабжении, ухудшит конкурентную позицию; 2.Непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при усилении конкуренции и появлению новых фирм.

Продвижение

Информационное обеспечение потенциальных потребителей оборудования осуществляется через прямую работу с официальными дилерами и потребителями, а также через размещение информации в специализированных каталогах, в том числе на сайте предприятия. Участие ООО «АСД-техника» - в выставках по продвижению продукции на различные внешние рынки, будет способствовать реализации стратегии маркетинга. Для создания позитивного имиджа и обеспечения качественного информационного сопровождения продукции осуществляется систематическое обновление сайта ООО «АСД-техника», обеспечение потребителей рекламной печатной продукцией, электронными каталогами, проведение презентаций.

Сбытовая политика

Важнейшими критериями обеспечения конкурентоспособности продукции на рынке являются: активная работа по поиску потенциальных потребителей, организация своевременной и бесперебойной поставки продукции надлежащего качества и точное выполнение иных контрактных обязательств.

Пути повышения конкурентоспособности предприятия

- Снижение затрат на производство, прежде всего материалоемкости за счет использования современных технологий и оборудования.
- Проведение в действие элементов стратегии маркетинга:
 - товарная политика;
 - ценовая политика;
 - сбытовая политика;
 - продвижение продукции.
- Сокращение непроизводительных затрат.
- Организация приобретения основных видов сырьевых ресурсов на конкурсной основе, а также по прямым поставкам, исключая посредников и бартерные операции.
- Прогнозирование издержек на производство и обращение, снижение материалоемкости и экономии ресурсов:
- Повышение эффективности использования экономических ресурсов, способствующее снижению материалоемкости, трудоемкости и энергоемкости продукции;
- Принятие комплекса мер по стимулированию и продвижению продукции;
- Сбор, систематизация, анализ и обобщение всей коммерческо-экономической информации по конъюнктуре потенциальных рынков сбыта продукции предприятия;
- Формирование цен на основе сбалансированного спроса и предложения;
- Дальнейшее развитие и совершенствование дилерской сети, расширение регионального круга потребителей и поставщиков;
- Создание положительного имиджа предприятия у потребителя.

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**